

MES COMPETENCES

- Diagnostiquer des besoins de formation, mettre en place des plans de Formation, élaborer de l'Ingénierie formation.
- Animer des Formations : *Formation de formateur, Commercial, vente, management, communication,*
- Recruter Forces de Vente et Managers de terrain - Animer des équipes, accompagner sur le terrain
- Animer des réunions auprès d'équipes Techniques, Commerciales, Administratives, Pédagogiques
- Bâtir des Plans d'Actions Commerciales - Analyser les ratios de performance et définir les axes de progression
- Répondre à des appels d'offre en provenance des Collectivités territoriales
- Prospecter en Porte à Porte, par téléphone, sur Galeries commerciales et marchés - Construire des Mailings
- Vendre en R1, R2 aux Gérants, PDG, Dr. Marketing, Dr. Financiers, DRH, Agents Immobiliers, Particuliers

MON PARCOURS PROFESSIONNEL

Formateur - Consultant <i>Depuis Avril 2012</i>	<ul style="list-style-type: none">■ Freelance, Formation continue - Enseigne ABCP Formation Toulouse Interventions : <i>Management, Formation de Formateur, Commercial, Communication</i>
Animateur Réseau & Formateur <i>Août 06 - Novembre 11</i>	<ul style="list-style-type: none">■ FERMOBA INDUSTRIES - Fabricant de Menuiseries industrielles PVC Management et Formation de : 60 Techniciens-Commerciaux dont 20 Managers
Formateur vacataire et Agent Commercial <i>Juillet 03 - Juillet 06</i>	<ul style="list-style-type: none">■ Partenaires : AGF, CFA, CCI Toulouse & Cahors, ITEF, ADRAR, ENAP Animation de Formations : <i>Management - Communication - Commercial</i> Partenaires : CHATEAUX MILLESIMES DE BOURGOGNE et EPOK REVOLUTIONS-POWEO Prospection Vente : Vins auprès des Particuliers - Abonnements Gaz/Electricité
Préparation au métier de Formateur <i>Janvier 02 - Juin 03</i>	<ul style="list-style-type: none">■ I.P.F.A : Formation de Formateurs Université Toulouse II (6 mois)■ C.C.I : Formateur Stagiaire à l'IPC Toulouse (6 mois)■ 3RSA : Cabinet Coaching & Bilan de compétences Toulouse (5 mois)
Ingénieur Commercial <i>Janvier - Juin 01</i>	<ul style="list-style-type: none">■ ONLINE FORMAPRO (en création) : EDITEUR E-learning à Paris, Toulouse Promotion du Concept E-learning auprès de RDH / Responsables Formation.
Directeur Centre de Profit <i>Sept 97 - Août 00</i> Conseiller Commercial <i>Février 91 - Sept 97</i>	<ul style="list-style-type: none">■ IFG-CNOF : Conseil & Formation Cadres- Dirigeants à Toulouse, Montpellier Management d'un Centre de Profit avec gain de +23% de marge en 3 ans <ul style="list-style-type: none">■ IFG-CNOF : Nantes, Bretagne, Centre Vente de l'Offre Inter-Intra : 3MF de CA/an sur total Centre de 10MF - 230 contrats-an
Ingénieur Commercial <i>Juin - Novembre 90</i>	<ul style="list-style-type: none">■ MINITELORAMA : www.avendrealouer.fr (en création) Multimédia à Paris Encadrement 10 vendeurs, Création des Outils de Vente, construction des mailings
Responsable des Ventes <i>Mars 88 - Mars 90</i> Attaché Commercial <i>Mars 86 - Mars 88</i>	<ul style="list-style-type: none">■ GSI Transport & Tourisme : SSII Réservations hôtelières à Nanterre Construction et suivi du P.A.C : Portefeuille clients passé de 750 à 2500 <ul style="list-style-type: none">■ GSI à Nanterre 1740 MF de CA sur, la période, soit 300 contrats avec Hôtels
Co-Gérant <i>Novembre 84 - Mars 86</i>	<ul style="list-style-type: none">■ INITIA SERVICES SARL (Création personnelle) : réseau de remises à Rouen Création d'un Réseau de 75 Affiliés Commerçants - 230 Cartes vendues aux Particuliers

FORMATIONS INITIALE ET CONTINUE

Prépa IEP Paris	Institut des Sciences et Techniques Humaines - Paris	1981
Diplômé E.A.D Paris	Ecole d'Administration et Direction des Affaires - Paris	1984
I.F.G Formation continue	Gestion, Finance, Management, Marketing, Vente - Paris	91/99
Diplômé IPFA	Formation de Formateurs - Université Toulouse 2	2003 (6mois)

UN PEU DE MOI

Anglais, Espagnol parlés en usage familial - Pratique opérationnelle de WORD, POWERPOINT, EXCEL
3 Enfants - 20 ans à Rouen - 9 ans à Paris - 6 ans à Nantes - Depuis 15 ans à Toulouse - Né le 13-03-62 à Rouen
Membre du Comité de Rédaction, pendant 2 ans, de la Revue « Fidélisation Clients » au sein du Groupe G.S.I
Loisirs actuels réguliers : randonnées en Ariège et Tennis en famille

